

## Interview

# Volles Risiko in der Krise

Interview mit dem Hamburger Finanzierungsexperten Carl-Jan von der Goltz über Risikofinanzierungen und die Liquiditätsbeschaffung für bonitätsschwache Unternehmen.

**RISIKO MANAGER:** Herr von der Goltz, Ihr Unternehmen bietet objektbezogene Finanzierungs-lösungen durch Sale & Lease Back an. Wie sieht das Geschäftsmodell aus? Und wo liegen die Vorteile für die Unternehmen?

**von der Goltz:** Maturus Finance kauft gebrauchte Anlagen- und Maschinenparks. Wir sprechen beim Sale & Lease Back von einer assetbasierten Finanzierung, da sie auf Objekte abstellt. Diese müssen wert-haltig, fungibel und mobil sein. Nicht in Betracht kommen Immobilien, verkettete Anlagen, kurzlebige Technik oder Spezial-maschinen. Der Betrieb least die Objekte sofort zurück, sodass sie im Unternehmen verbleiben und damit weiter produziert werden kann. Mithilfe einer reinen Innenfinanzierung generiert die Firma also frische Liquidität.

**RISIKO MANAGER:** Welche Voraussetzungen bestehen für diese Art der Finanzierung? Wer ist Ihre klassische Zielgruppe?

**von der Goltz:** Das Finanzierungsmodell funktioniert banken- und bonitätsunabhängig. Meist handelt es sich um Unternehmen mit Umsatzgrößen zwischen 5 und 200 Mio. € und zwangsläufig um produzierende Betriebe, z. B. aus der Metall- bzw. Kunststoffverarbeitung, dem Baugewerbe, der Nahrungsmittel- und Druckindustrie oder der Textilproduktion. Außerdem kommt Sale & Lease Back im Speditions- und dem Transportgewerbe zur Anwendung. Die Volumina der Finanzierungen liegen zwischen 300.000 und 10 Mio. € – in Einzelfällen auch darüber.

**RISIKO MANAGER:** Taugt Ihr Modell auch für Unternehmensfinanzierungen in Krisenzeiten?

**von der Goltz:** Da das Modell banken- und bonitätsunabhängig funktioniert, kommt es oft in Krisenphasen zum Einsatz. Wir

begleiten Sanierungen bzw. Restrukturierungen und sichern mit dem Kaufpreis der Maschinen die Fortführung des Geschäftsbetriebs. Unter bestimmten Bedingungen funktioniert Sale & Lease Back auch in der Insolvenz und unterstützt somit den Weg zurück zum unternehmerischen Erfolg.

**RISIKO MANAGER:** Wo liegen die Risiken für die Unternehmen und für Sie als Finanzierungspartner?

**von der Goltz:** Natürlich besteht eine größere Gefahr, dass bei einer Finanzierung eines Krisenunternehmens etwas schiefgeht als bei einem kerngesunden Unternehmen. Entsprechend sind diese Finanzierungen ja auch teurer. Für die Unternehmen besteht grundsätzlich kein Risiko – man hebt durch den Verkauf die über Jahre geschaffenen stillen Reserven im Maschinenpark und am Ende der Laufzeit erhält man den Maschinenpark zurück, sei es im Rahmen einer Kaufoption oder einer Andienung seitens des Leasinggebers. Für uns als Finanzierer liegen die Hauptrisiken in der korrekten Bewertung der Maschinen und des Zweitmarkts für diese, weiterhin in der Sicherstellung, dass wir im Rahmen des Erwerbs tatsächlich Eigentümer werden (Ausschluss möglicher Sicherungsübereignungen, Pfandrechte etc.) und schließlich darin, dass wir im Fall einer notwendig werdenden Verwertung auch den Zugriff erhalten.

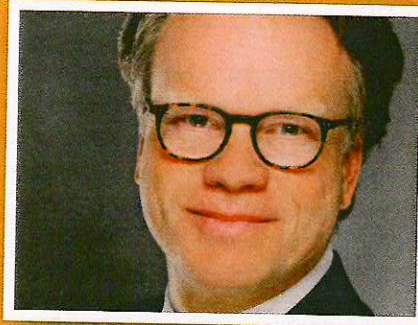
**RISIKO MANAGER:** Welche unterschiedlichen Lösungswege gibt es in diesem Segment?

**von der Goltz:** Wir bieten Sale & Lease Back sowie Sale & Mietkauf Back an. Der Mietkauf unterscheidet sich in wesentlichen Details vom Leasing. Maturus Finance wird dabei zwar juristischer Eigentümer mit Ei-

gentumsvorbehalt, wirtschaftlicher Eigentümer bleibt jedoch der Mieter, der die Maschinen in seiner Bilanz weiter abschreibt. Mit Zahlung der letzten Rate geht das juristische Eigentum an den Mieter zurück. Somit ist der Mietkauf vergleichbar mit einem Finanzierungskauf. Darüber hinaus bieten wir zur kurzfristigen Liquiditätsverschaffung auch Ankäufe ganzer Maschinenparks im Rahmen von Unternehmens-Teilstilllegungen oder Abspaltungen an.

**Herr von der Goltz haben Sie vielen Dank für dieses Interview.**

Die Fragen stellte Stefan Hirschmann.



**CARL-JAN VON DER GOLTZ** ist seit Juni 2006 bei Maturus Finance tätig und seit Juli 2007 geschäftsführender Gesellschafter.

Zuvor war er als Senior Risk Manager für strukturierte Finanzierungen bei der HypoVereinsbank in München tätig. Der gelernte Bankkaufmann studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Freiburg und Hamburg und absolvierte sein Assessor-Examen in Düsseldorf. Weiterhin erwarb er den Abschluss „Master of Laws“ (LL.M.) in Mercantile Law an der University of Stellenbosch, Südafrika.